

## 当社のお客様本位の業務運営の実施に係る KPI について

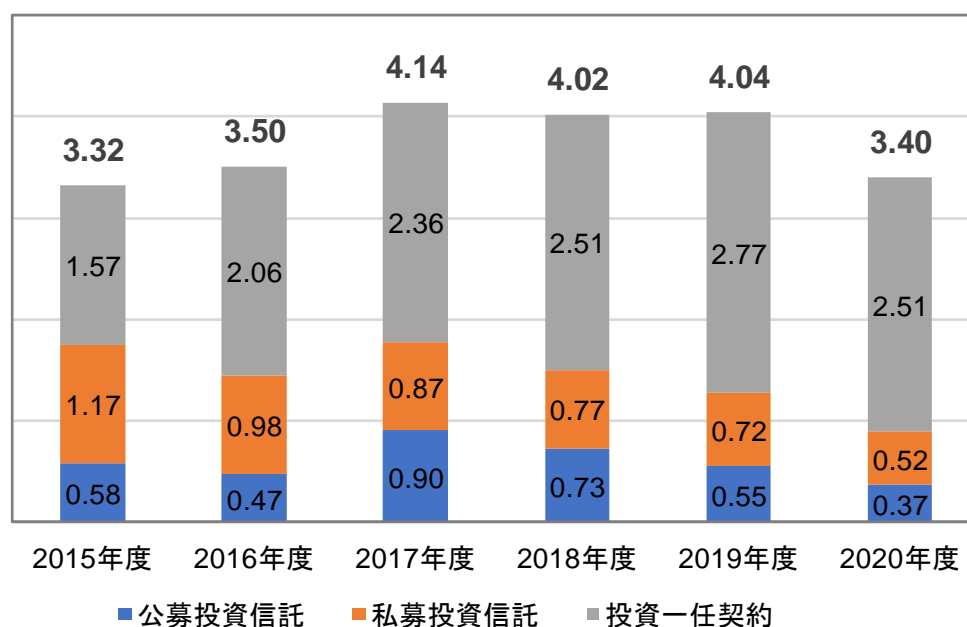
レッグ・メイソン・アセット・マネジメント株式会社

お客様本位の業務運営に係る成果指数（KPI）を掲載いたします。  
今後も定期的に公表していくとともに、随時見直しを行います。

### 【受託資産の分類別残高】

受託資産残高の水準ならびにその安定的な成長は、多くのお客様からのご支持を反映するとともに、会社経営の健全性に直結するものであります。お客様からみて安心して運用を託すことのできる運用機関であり続けるために、重要な成果指数と考えます。

(兆円)



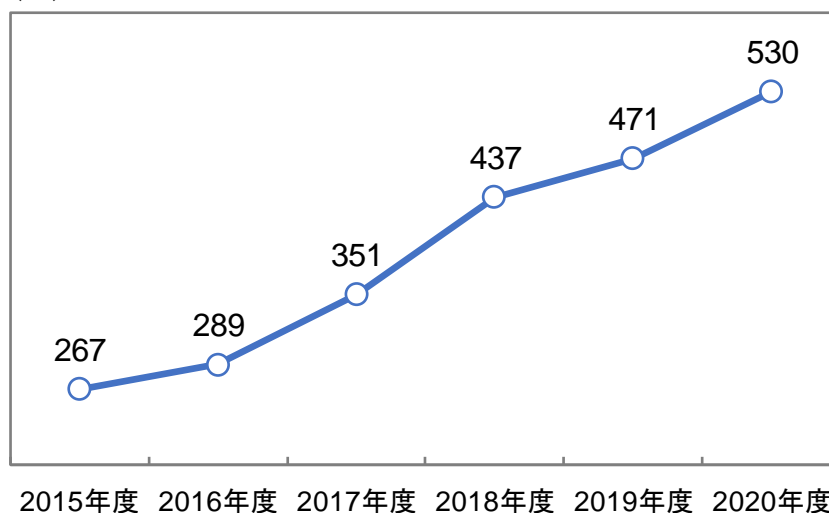
(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

上記は、小数点第3位以下を四捨五入していることから、各年度の分類別残高の合計と受託資産の総合計とが一致しない場合があります。

### 【累積販社取扱商品数の総数】

当社運用商品の取扱数が拡大することは、投資家にとって当社商品へのアクセスが増えることであり、当社が多く個人の資産運用に貢献できることにつながります。また取扱販売会社の広がり、それぞれの商品の安定的な資金フローにつながり、既存受益者の利益に資すると考えます。当成果指数が伸びていることは同時に、当社が多く顧客ニーズに答えていることのバロメーターのひとつになると考えます。

(本)

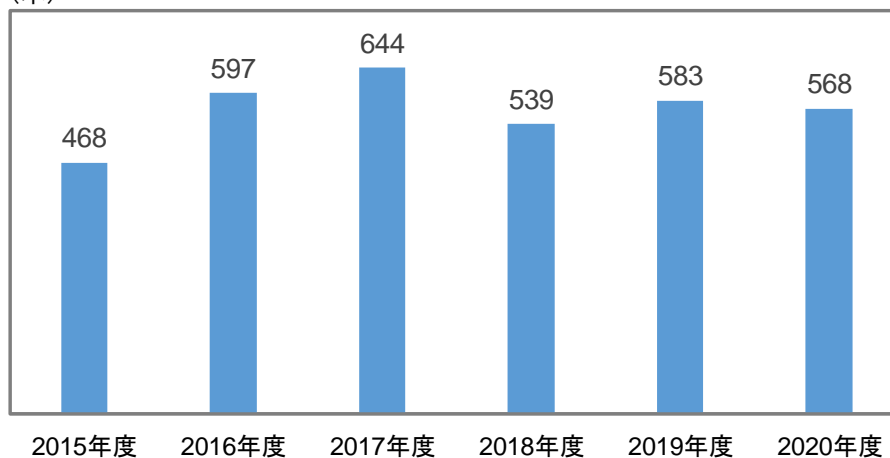


(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

### 【情報提供資料等の作成数】

目論見書や運用報告書等の法定書類、販売用資料・月次報告書とは別に、適時、充実した商品・マーケット情報資料を提供することは、最終投資家の利益に資すると考え、ひとつの成果指数として、情報提供資料の作成数をモニターしています。

(本)

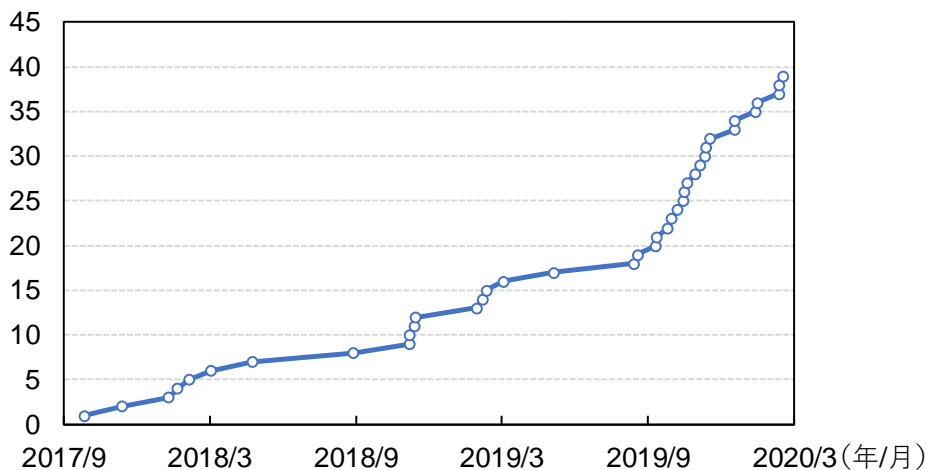


(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

【デジタル化の推進 — 投資家向け動画配信件数】

近年、デジタル媒体を通じた情報ニーズに応えるべく、動画の作成・配信を強化しております。とりわけ新型コロナウイルス禍において顧客セミナーや販売会社向け勉強会の実施が困難な中では、運用や市場環境に関する情報を映像や音声で入手したいというニーズが高まっており、積極的に提供していく所存です。

(累計本数)

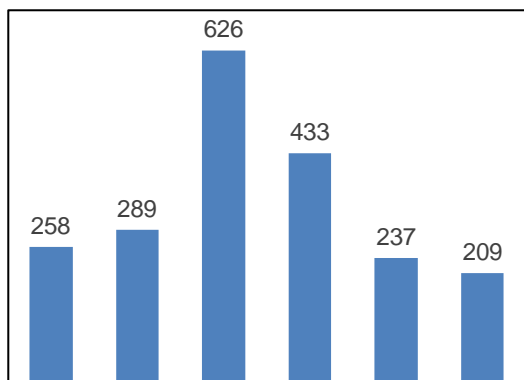


(注) 2017年9月～2020年3月の期間

【投資家向けセミナー・販売会社向け勉強会開催回数】

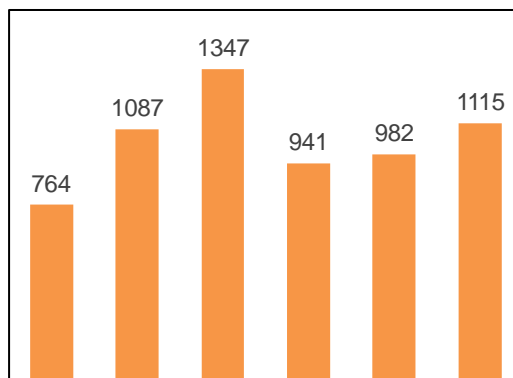
投資家向けセミナーは、最終投資家の皆様と直接の接点を持てる機会であり、運用会社としての考えをお伝えし、情報提供を行う場です。また、投資家側の疑問や悩み、意見を聞くことのできる貴重な場でもあります。一方、販売会社向け勉強会を行うことは、当社商品を正しく最終投資家にご紹介いただくための重要な活動と考えます。当社はセミナー・勉強会回数を伸ばすことを目標とはしておりませんが、当社に対する顧客ニーズのバロメーターのひとつとしてとらえています。

(回) 【投資家向けセミナー】



2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度

(回) 【販売会社向け勉強会】



2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度

(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

以上